编辑 杨月涵 美编 李烝 责校 杨志强 电话:64101949 bbtzbs@163.com

WeWork拿到高盛“救命钱”

当17.5亿美元的新融资到账之后,WeWork的求生之路终于有了一丝曙光。估值暴跌之后,WeWork的坏消息接二连三,从换CEO到裁员再到卖资产,WeWork也从神话沦为了笑话,就连背后的“大东家”软银也被连累。虽然救命钱已经到手了,但对于WeWork而言,要想真正翻身,更重要的或许应该在商业模式和管理制度上多下功夫。

WeWork 亏损:12.5亿美元 2019年三季度;4.97亿美元 2018年三季度

WeWork 营收:2019年三季度 9.34亿美元;2018年三季度 4.82亿美元

增加网点97个:6月底时,WeWork有办公室网点528个;9月底增加到625个

20亿美元:截至三季度结束时,WeWork有20亿美元现金;6亿美元来自亚洲的三家分公司

45亿美元:软银2019财年第二财季;WeWork导致软银资产减记4977亿日元(约45亿美元)

17.5亿融资

自救是目前WeWork的唯一主题,当地时间周二,终于有了关于WeWork的好消息。在高盛的牵头下,WeWork获得了17.5亿美元的新融资。据悉,此轮融资将以信贷额度的方式提供给WeWork。

“我们很高兴WeWork、软银集团与高盛签署了承诺书,”WeWork发言人艾琳·克拉克在电子邮件声明中表示,“根据新贷款协议,WeWork不会被要求进行任何现金抵押。”此外,艾琳·克拉克还表示,WeWork和软银集团分别是高级担保和无担保贷款的共同债务人。

当然,这笔钱并非高盛大发慈悲,还是源于WeWork最大“金主”软银的规划。今年10月22日,WeWork宣布与软银集团达成救助协议。根据救助协议,软银将获得WeWork 80%的股份以及控制权,相应的,WeWork也将成为软银的关联公司,软银要付出的是提供总计95亿美元的资金,其中就包括50亿美元的新融资。

高盛牵头的这一轮融资正是软银承诺为WeWork筹集50亿美元债务融资的第一步。除了融资之外,软银目前已经实施的债务融资救助计划还包括11亿美元的有限担保债券及22亿美元的无担保债券。

这对于目前的WeWork而言,无疑是一笔救命钱。从年初的470亿美元到之后的250亿美元,WeWork的估值直线下滑。2019年三季度的财报显示,WeWork的亏损金额达到12.5亿美元,超过去年同期亏损额的两倍。而本次高盛提供的信贷额度到账之后,将取代WeWork总额为11亿美元的现有额度,将能够释放出WeWork现有信用证中用作抵押的现金,提高WeWork的现金周转能力。

这样的烂摊子下,投资者们的担忧不绝于耳。因此为了让WeWork能顺利获得融资,软银不得不豁了出去。此前就有知情人士透露,WeWork正在联系多家银行,以了解它们对参与WeWork救助计划的兴趣,目标是让资金在年底前到位。而为了让这些银行更加放心,正如上述WeWork发言人所言,软银自己也会被列为借款方,而WeWork则为共同借款方。

断臂自救

软银正想尽办法为WeWork筹钱,WeWork自己也没闲着,对自己痛下狠手。在所有的节省开支的措施中,裁员可能是最直接的,因为大量的运营资金可以就此省下。“如果我要被解雇,可能就在下周”,在社交平台上,WeWork的一名员工早就知晓了被裁员的命运。

根据此前CNBC等多家美国媒体的说法,WeWork计划裁撤超过4000名员工,以应对公司扩张带来的巨幅亏损,约占全球员工总数14000人的30%。事实上,在今年11月,WeWork董事长马塞洛·克劳尔就在发给员工的一封电子邮件中表示,鉴于公司的财务状况,裁员是“必要的”,这将“提高效率,也会增加责任”。

裁员之外,缩减公司业务也是重要措施之一。WeWork日前证实,该公司正在对全球约100份大楼租赁交易进行评估,约占WeWork全球租赁总量的10%-15%,但不清楚WeWork最终会撤销多少交易。WeWork方面表示,为获得盈利性增长,公司将会对全球运营和资产进行深入评估,租赁评估只是其中一部分。

当WeWork自身难保之时,此前收购的初创公司们也无疑躺在了WeWork的变卖名单上。8个月前,WeWork以2.2亿美元的价格收购了办公管理平台Managed by Q;8个月后,包括Managed by Q联合创始人兼前董事长丹·特兰在内的一群投资者和高管,正试图从WeWork手中回购该业务。WeWork也乐见其成,试图促成出售协议。

Managed by Q的出售协议还在商议中,但Spacious和内容营销平台Conducto已经被WeWork舍弃了。前两天,WeWork刚刚宣布关闭Spacious,后者被其以4250万美元收购。与此同时,Conductor的首席执行官兼联合创始人、首席运营官及投资者从WeWork手中回购了公司,该公司于2018年3月被WeWork收购,价格是1.136亿美元。

从WeWork目前的境况来看,卖卖卖是无奈也是必然。根据WeWork今年8月公布的招股书,今年上半年,WeWork的亏损额为9亿美元,而长期租赁债务则为179亿美元。针对相关问题,北京商报记者联系了WeWork中国区媒体联络中心,对方表示,该项信贷仍在筹建银团,预计将于2020年1月完成。

翻身有多难

“当他们招聘我们时,一切说法都是‘我们将帮助你找到你的超能力,WeWork不仅仅是工作。’”一名WeWork前员工道出了这家独角兽巨头曾经的美好愿景。

高楼已塌,要想重建高楼并非易事。对于WeWork而言,首要的就是外界对于共享办公模式的质疑。纽约城市大学巴鲁克学院教授、地产学专家帕维尔·克里文科曾表示,经济的景气程度对WeWork的实际运营影响很大,“因为他们已经与地产所有者签下租约,这部分租约数额超过他们与企业客户签署的租约。因此他们要支付的租金必定超过企业客户要支付给他们的租金。由于经济不景气,客户需求会降低。他们仍然需要付租金,但未必有足够的客户”。

连年的亏损也足以说明,目前WeWork还没有找到很好的盈利模式。今年10月底,国际咨询公司AArete通过计算指出,以WeWork现在的运营模式,其每获得1美元收入,就要花费1.09美元。如果按此趋势发展,除非迅速实施大幅削减成本的措施,否则WeWork可能会在约10个月内耗尽从软银集团获得的总计95亿美元救援资金。

商业模式之外,WeWork最被诟病的问题还在于内部管理的混乱。WeWork创始人诺依曼及家人在公司董事会掌控力过大。福布斯《财富》杂志《华尔街日报》等多家媒体都曾指出,WeWork企业管理和资金流动中存在操作不规范和不合理异动,比如诺依曼本人是公司房东,诺伊曼的妻子担任教育业务线的首席执行官兼继任委员会委员等。

而WeWork一直倚赖的软银也陷入了泥菩萨过江的境地之中。就在前两天,日本最大两家银行集团的高管们表示,对于孙正义管理软银1000亿美元“愿景基金”的模式感到不满。原因正是孙正义对于执意救助WeWork的计划。

好在现在WeWork也知错就改,把诺伊曼逐出了公司,诺伊曼的妻子也不再担任继任委员会三名成员之一。不过诺伊曼离职时拿到的12亿美元的补偿仍引发了众怒。

私募股权公司Patriarch Organization的首席执行官埃里克·希弗表示:“这真是令人发指。我认为任何超过一美元的资金都超过了他们所需要支付的。”

北京商报记者 陶凤 汤艺甜

聚焦 Focus

AirPods会是苹果下一个爆款吗

“真香”可能会迟到,但永远不会缺席,这话放在AirPods Pro上,也是一样。两个月前,AirPods Pro一经发布,豌豆射手一样的造型、堪称缴纳智商税一样的价格等吐槽铺天盖地,然而“两个月河东,两个月河西”,专卖店里、网上商店和零售门店几乎全部售罄。惊讶之余,一个疑问浮出水面,AirPods之于库克,会像当初的iPhone之于乔布斯吗?

6500万副

苹果将在2019年出货6500万副AirPods,到2020年可能会出货8500万-9000万副,该数字包括了更便宜的常规AirPods型号。

在眼下的假日购物季中,AirPods Pro成了实打实的赢家。当地时间17日,CNBC的报道称,苹果最新款的蓝牙降噪耳机AirPods Pro自10月推出后便销售火爆,在假期到来之前,AirPods Pro几乎已经在所有网店上销售一空,而在11月,AirPods Pro便已经在苹果的实体店登记缺货。那时候,订购这款产品的用户就已经要等到圣诞节过后才能拿货,但当时AirPods Pro在网上还有库存,塔吉特、沃尔玛和百思买等其他许多零售商的门店里也有库存。

但现在,AirPods Pro显然已经卖脱销了。现在,想要买到AirPods Pro的最好方式可能就是去eBay,不少人正在出售AirPods Pro,但像是“黄牛”一般,AirPods Pro的价格通常要比正常价格高出至少100美元,每副售价大约350美元,而且还要提防买到假货的风险。eBay最初是一个拍卖网站,日后逐渐发展成一个像亚马逊一样的在线交易平台,一度被人称为美国版“闲鱼”。

美国市场已经售罄,中国市场也差不多。在苹果的官网上,售价1999元的AirPods Pro的预计发货时间已经达到了4周,天猫的Apple Store官方旗舰店上,AirPods Pro的购买处也标明,付款后31天内发货。

“AirPods Pro是黑色星期五和假日季的明日之星。”上个月,韦德布什证券公司分析师Dan Ives就曾如此预测,按照他的说法,苹果将在2019年出货6500万副AirPods,到2020年可能会出货8500万-9000万副,该数字包括了更便宜的常规AirPods型号。这样的情景与AirPods刚刚诞生时候的情景完全不同,那时候人们更多觉得荒谬,一副小小的无线蓝牙耳机何以卖到如此高的价格?

数据证实了AirPods的潜力。10月末,苹果公布了2019财年第四财季业绩报告,数据显示,苹果当季营收640.4亿美元,同比增长2%;净利润136.86亿美元,同比下降3%。iPhone营收下滑已经成为老生常谈,发力服务也已不是什么新鲜事,相比起来,可穿戴设备成了最大的亮点。数据显示,当季苹果可穿戴设备营收同比增长54%至65.2亿美元,相比起来,服务方面营收同比增长26%,iPad同比增长10.8%。可穿戴设备中便包含了Apple Watch和AirPods等设备。

在iPhone式微已经成为事实的当下,苹果似乎终于找到了下一个增长点。在过去库克领导苹果的这段时间,iPhone越来越没有创新的指责始终不断,上个月,已经在苹果任职27年的首席设计师乔尼·伊夫的离职更说明了这一点,原因在于,2014年,伊夫曾在接受采访时提到,若苹果停止创新,他就离开。苹果公布了伊夫离职的消息后,苹果股价盘后跌逾1%,市值直接损失达90亿美元。

巧的是,近日,库克刚刚正面回答了这个问题。在泰国接受媒体采访时,库克回应称,创新是苹果的基因,正是靠着这个基因他们才越来越强大。而在举例中,库克也不忘强调AirPods,称这款耳机暴风般地席卷市场,此外,他们还发布了电视、游戏等新服务,库克称,这些都是不容忽视的事实。

AirPods给苹果带来了希望。今年初,正是苹果的灰暗时刻,不再对外公布iPhone销量、正式调低第一财季营收预期、要求各渠道商大幅降低部分iPhone价格、大中华区营收不理想……坏消息一个接着一个,然而随着时间的慢慢推移,苹果似乎正在逐渐走出泥潭。财报回暖,服务业务涨势喜人,再加上AirPods的火爆,库克似乎终于能给乔布斯一个交代了。

然而总有些问题是苹果始终要面对的。近日,分析师Nehal Chokshi还在致客户的报告中写道:调查数据显示,iPhone用户流失数量攀升,令人担忧,从安装用户群来看,流失率从5%上升到了9%,而流入率是7%,低于2017年调查得到的13%。

北京商报记者 杨月涵

央行数字货币破茧还要多久

近年来,以比特币为代表的数字货币越来越引发人们关注,不仅让很多中央银行开始重视数字货币的研发、应用和监管前景,更吸引不少央行主动加入到数字货币研发队伍中。多方研究显示,全球多家央行已在数字货币研发上取得进展,“央行数字货币”或将在不久的未来破茧而出。

美国布鲁金斯学会日前发布研究报告说,目前已有诸多国家在“央行数字货币”研发上取得实质性进展或有意发行“央行数字货币”,包括法国、瑞典、沙特、泰国、土耳其、巴哈马、巴巴多斯、乌拉圭等。

此外,素有“央行的央行”之称的国际清算银行上月任命即将卸任欧洲央行执行委员会委员的伯努瓦·克雷担任国际清算银行创新中心负责人,主持该机构数字货币研发工作。

美国IBM公司和英国智库“官方货币与金融机构论坛”对全球23家央行开展的调查显示,诸多央行正认真考虑研究和发行“央行数字货币”,可由消费者使用的“央行数字货币”或将在未来五年内面世。

尽管踏上“央行数字货币”赛道的研发者众多,最受关注的则是欧洲和中国。据路透社报道,欧盟轮值主席国芬兰已提出一份文件草案,建议欧洲央行和欧盟国家央行采取具体措施推进“央行数字货币”研究和发行。此前,法国央行已宣布将于2020年一季度启动数字货币项目,并敦促欧洲央行尽快发行数字货币。

中国人民银行行长易纲日前表示,中国央行从2014年就开始研究数字货币,目前取得了积极进展。人民银行把数字货币和电子支付工具结合起来,将推出一揽子计划,目标是替代一部分现金。

布鲁金斯学会的研究指出,在区块链技术支持下,“央行数字货币”比各国中央银行发行的纸币和硬币更难伪造。且与其他数字货币的分布式记账不同,“央行数字货币”将存在一个由央行集中管理的总账,从而使得央行具有追踪支付的能力,能够满足制止洗钱和反恐融资的要求,也便于政府机构打击逃税和贿赂等犯罪活动。

国际货币基金组织前主席、欧洲央行新任行长克里斯蒂娜·拉加德说,“央行数字货币”可以满足诸如普惠金融、安全和消费者保护之类的公共政策目标,也能够满足保护支付隐私的要求。

不过,相比多国央行在研发“央行数字货币”上的积极作为,手握美元发行大权的美联储对“央行数字货币”不仅兴趣寥寥,更显顾虑重重。美联储主席杰罗姆·鲍威尔今年早些时候说,美国正在密切关注主权数字货币的发行,但他并没有“积极考虑”此事。

美国国会、财政部及其他监管机构近年来对数字货币的态度也更趋严厉,来自政界的压力一度让脸书公司今年公布的数字货币计划遭受不小挫折,此前宣布加入该计划的威士信用卡、万事达卡公司、亿贝公司等知名机构现已宣布退出。

脸书公司首席执行官马克·扎克伯格此前在美国国会出席听证时表示,若美国企业不去建设全球性数字货币,美国的主导地位将受到威胁。不少美国财经界人士也日益担忧,美国恐怕难以在新一轮数字货币竞争中取得先机。

对于美国为何在数字货币上踟蹰不前,英国央行行长马克·卡尼一语点破:数字货币可能“削弱美元在全球贸易中的霸权”。

据新华社